eva
PIJUAN

Guía práctica

PARA CREAR TUS FICHAS DE PRODUCTO

10+1 elementos esenciales para crear fichas y descripciones efectivas, que te ayuden a vender más y mejor tus creaciones en Internet.



¡HOLA, HANDMAKER!

Quiero compartir contigo esta guía práctica para crear fichas de producto y descripciones efectivas para tus productos artesanales.

Sé que pones el corazón y el alma en cada una de tus creaciones, así que quiero ayudarte a que comuniques el valor de tus productos de forma que te ayude a generar más ventas. Esta guía está diseñada para ayudarte a elaborar descripciones de producto que no solo atraigan a potenciales clientes, sino que también destaquen los aspectos únicos y valiosos de tus creaciones y te ayuden a posicionarlas en las diferentes plataformas digitales.

Los consejos que por aquí te comparto, te servirán tanto para tus fichas de producto en plataformas como Etsy o Amazon, como para tu propia tienda online.
En cada apartado, te he dejado consejos específicos y ejemplos, para que tengas más claridad a la hora de aplicarlo en tus fichas de producto.

Espero de corazón que te sea útil.

¡Un abrazo!
Eva

01.
Título del Producto

ESCRIBE UN TÍTULO CLARO Y ATRACTIVO QUE INCLUYA PALABRAS CLAVE RELEVANTES.



El título del producto es lo primero que verá tu potencial cliente, por lo que es crucial para captar su atención.

Además, las palabras clave en el título son muy importantes para ayudar a mejorar la **visibilidad** y el **posicionamiento del producto** en los motores de búsqueda y plataformas, como Google, Etsy y Amazon Handmade.

TIPS

a. Identifica **palabras clave** relevantes que tus clientes potenciales podrían usar para buscar productos similares.

Puedes utilizar herramientas como Google Keyword Planner, Ubersuggest o, en el caso de Etsy, la función de búsqueda de la plataforma para encontrar palabras clave populares.

---

b. Asegúrate de que el título describa **claramente** el producto. Evita títulos ambiguos o excesivamente creativos que no expliquen bien qué es el producto.

---

c. Mantén el **título conciso** pero informativo. Incluye las características más relevantes, sin hacerlo demasiado largo.

Ejemplo

Taza de cerámica hecha a mano con diseño floral

02

Descripción General

PROPORCIONA UNA BREVE DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PRODUCTO, RESALTANDO SUS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.



La descripción general debe captar el interés del usuario rápidamente, proporcionando una visión clara de lo que es el producto y sus características más destacadas.

TIPS

a. Menciona los aspectos más atractivos del producto.

b. Incluye un beneficio inmediato que el cliente obtendrá al usar el producto.

c. Usa un lenguaje persuasivo y evocador para captar el interés del comprador.

Ejemplo

Esta elegante taza de cerámica artesanal, presenta un diseño floral pintado a mano, utilizando pintura de alta resistencia apta para lavavajillas.

Duradera y práctica para el uso diario, es perfecta para convertir cualquier momento en una ocasión especial, disfrutando de tu café o té favorito.

03

Detalles del Producto

INCLUYE DETALLES ESPECÍFICOS SOBRE EL PRODUCTO, COMO MATERIALES, DIMENSIONES, TÉCNICAS DE FABRICACIÓN...



Esto ayuda a los usuarios a **entender** mejor lo que están comprando y puede influir positivamente en su decisión de compra.

La especificidad también ayuda a transmitir diferenciación, valor y profesionalidad.

TIPS

a. Enumera los materiales utilizados, ya que muchos clientes valoran saber de qué está hecho el producto o buscan que estén hechos de alguno en concreto (por ejemplo, algodón ecológico) y ayuda a ponerlo en valor.

---

b. Incluye medidas exactas para que los usuarios lo visualicen exactamente como es.

---

c. Describe tu proceso artesanal de fabricación del producto, ya que esto también ayuda mucho a ponerlo en valor.

Ejemplo

Materiales:
Cerámica de alta calidad, pintura resistente al calor

Dimensiones:
Altura: 10 cm, Diámetro: 8 cm, Capacidad: 350 ml

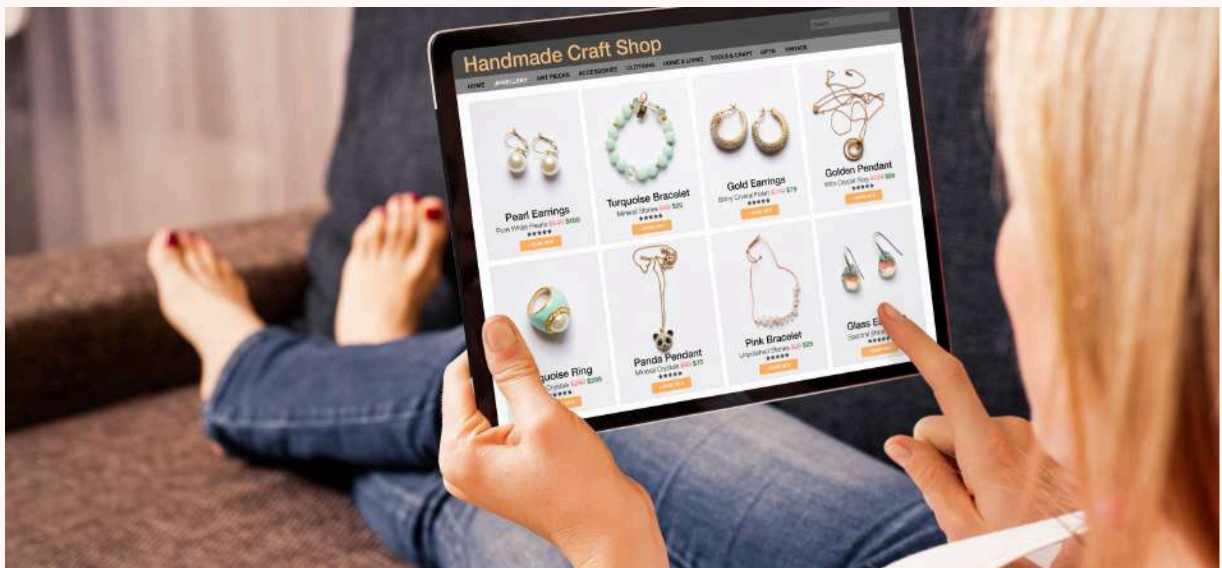
Técnica de Fabricación:
Moldeado y pintado a mano, cocida en horno

Tanto en los materiales, como en la técnica de fabricación, puedes utilizar detalles más concretos y storytelling.

04

Beneficios del Producto

EXPLICA CÓMO EL PRODUCTO PUEDE BENEFICIAR AL CLIENTE. PIENSA EN ASPECTOS TANTO FUNCIONALES, COMO EMOCIONALES.



Los beneficios son los que ayudan a ver cómo el producto puede mejorar tu vida o **satisfacer** tus necesidades.

Esto va más allá de las características, enfocándote en el valor y la experiencia que el producto ofrece.

TIPS

a. Menciona beneficios prácticos y funcionales.

b. Resalta los beneficios emocionales y estéticos.

c. Explica por qué tu producto es único en comparación con otros en el mercado.

Ejemplo

Durabilidad:
Hecha con cerámica de alta calidad que asegura una larga duración.

Diseño Único:
Cada taza es única debido a la naturaleza artesanal del proceso.

Personalizable:
Puedes añadir iniciales pintadas a mano en el asa de la taza.

Versatilidad:
Ideal para cualquier tipo de bebida caliente o fría.

05

Historia y Proceso Creativo

COMPARTE LA HISTORIA DETRÁS DEL PRODUCTO Y EL PROCESO CREATIVO. ESTO AÑADE VALOR EMOCIONAL Y CONECTA CON EL CLIENTE.



Compartir la historia y el proceso creativo detrás del producto puede crear una conexión emocional con los compradores, haciendo que valoren más el producto y se sientan más inclinados a comprarlo.

TIPS

a. Cuenta la historia que hay detrás detrás del producto.

b. Detalla el proceso creativo y las técnicas utilizadas.

c. Explica qué te inspiró a crear el producto.

Ejemplo

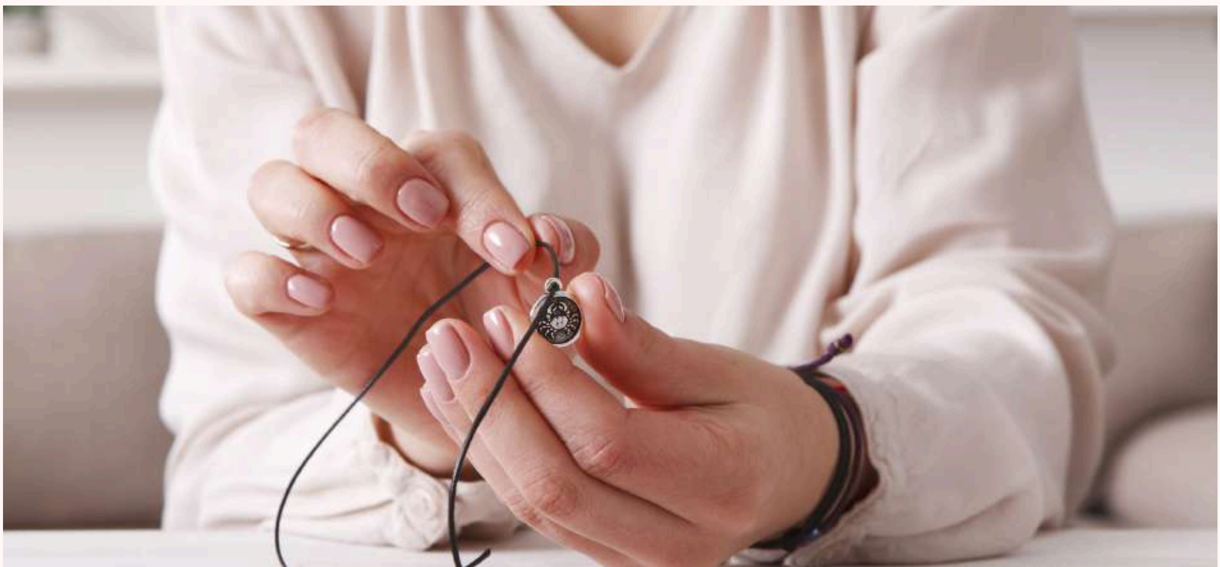
Cada taza es creada en nuestro pequeño taller familiar, donde combinamos técnicas tradicionales con toques modernos.

Nos inspira la naturaleza y las flores, y cada diseño es único, pintado a mano con mucho amor y cuidado.

06

Instrucciones de Cuidado

PROPORCIONA GUÍAS SOBRE CÓMO CUIDAR EL PRODUCTO PARA MANTENERLO EN BUEN ESTADO.



Las instrucciones de cuidado aseguran que los compradores sepan **cómo mantener su producto en buen estado**, prolongando su vida útil y mejorando la satisfacción del cliente.

TIPS

a. Indica cómo limpiar el producto.

b. Proporciona consejos sobre cómo almacenar el producto.

c. Menciona cualquier precaución que los compradores deben tener en cuenta.

Ejemplo

Limpieza:
Lavar a mano con estropajo suave o en lavavajillas a Xº.

Almacenamiento:
No apilar con otras tazas o vasos para evitar daños en la pintura.

Precauciones:
Evitar el uso en microondas para prolongar la vida útil del diseño.

07

Opciones de Personalización

SI OFRECES PERSONALIZACIÓN, MENCIONA LAS OPCIONES DISPONIBLES Y CÓMO EL CLIENTE PUEDE SOLICITARLAS.



En caso de que tus productos sean personalizables, destácalo y ponlo en valor para atraer a esos clientes que buscan algo único y hecho a medida.

TIPS

a. Detalla qué partes del producto se pueden personalizar.

b. Explica cómo los clientes pueden solicitar la personalización.

c. Proporciona ejemplos de personalizaciones pasadas.

Ejemplo

Esta taza se puede personalizar con iniciales o nombres.

Al añadirla al carrito, utiliza la caja de “Personalización” para anotar las iniciales o el nombre que desees que pintemos en la taza.

08

Opiniones de Clientes

INCLUYE TESTIMONIOS O RESEÑAS DE CLIENTES SATISFECHOS PARA GENERAR CONFIANZA.



Las opiniones de otros clientes pueden influir positivamente en la decisión de compra, ya que proporcionan prueba social de la calidad y valor del producto.

En el caso de las plataformas como Etsy o Amazon Handmade esto irá por defecto en la ficha de producto. En tu tienda web, tendrás que añadir este elemento.

TIPS

a. Utiliza testimonios reales de clientes satisfechos.

b. Incluye diferentes tipos de comentarios (calidad, servicio, uso...).

c. Asegúrate de que los testimonios sean y parezcan auténticos y verificables.

09

Información sobre pagos, envíos y devoluciones

PROPORCIONA DETALLES CLAROS SOBRE EL PAGO, ENVÍO Y DEVOLUCIONES, COMO TIEMPO DE ENTREGA, COSTES, PLAZOS Y POLÍTICA DE DEVOLUCIONES, FORMAS DE PAGO...



Esta información ayuda a los compradores a tomar una decisión informada y reduce la incertidumbre, mejorando la confianza y la experiencia del cliente.

TIPS

a. Detalla los métodos de pago aceptados

b. Indica el tiempo estimado de entrega

c. Informa sobre los gastos de envío, incluyendo cualquier opción de envío gratuito

d. Explica claramente la política de devoluciones, incluyendo el tiempo límite para devolver un producto y cualquier coste asociado

Ejemplo

Envío por 3,90€ - Gratuito a partir de 35€ / Envío en 24-48 horas / Envío disponible a península y Baleares / 30 días para devoluciones gratuitas (excepto en productos personalizados) / Paga en 3 plazos sin intereses...

10

Preguntas Frecuentes (FAQs)

INCLUYE UNA SECCIÓN PARA RESPONDER DUDAS COMUNES DE LOS CLIENTES.



Esta sección puede anticipar y responder las preguntas más comunes de los compradores, reduciendo la incertidumbre y aumentando la confianza en la compra.

También puede reducir tu carga de trabajo, al no tener que responder estas preguntas recurrentemente.

TIPS

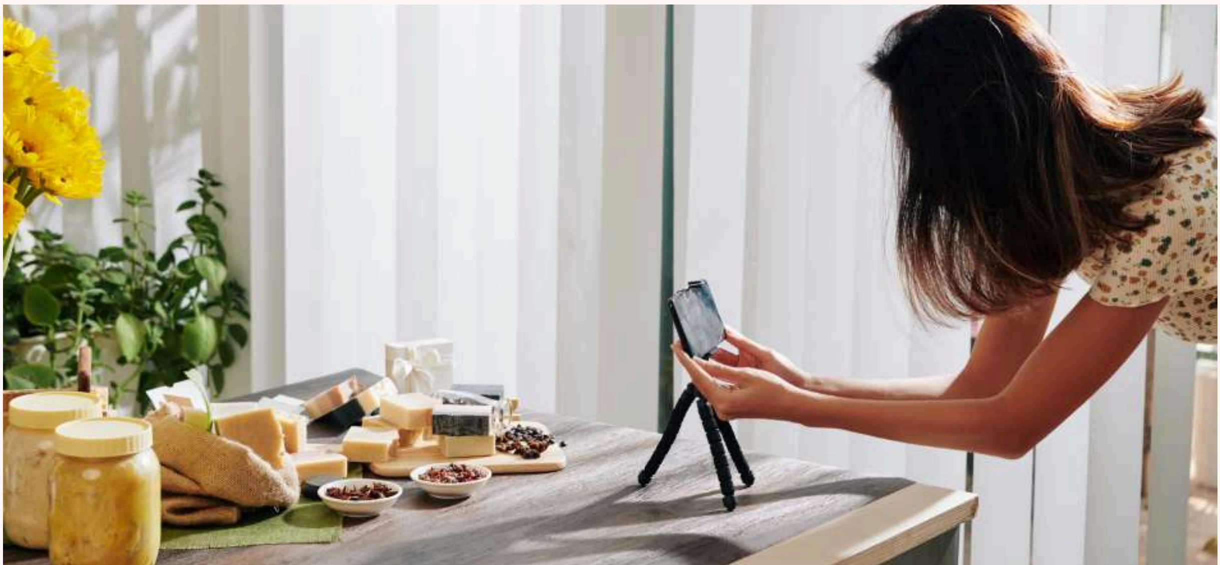
a. Recopila preguntas frecuentes de tus clientes anteriores u objeciones que pudiera tener el cliente para dar el paso de compra y agrúpalas en esta sección.

b. Proporciona respuestas directas y fáciles de entender.

c. Revisa y actualiza esta sección regularmente para incluir nuevas preguntas que puedan surgir.

Extra

FOTOGRAFÍAS Y VÍDEOS



Es muy importante que incluyas variedad de fotos de alta calidad y, si es posible, videos que muestren el producto en uso.

Las imágenes y videos de alta calidad transmiten más confianza y profesionalidad, a la par que permiten a los compradores visualizar mejor el producto, lo que va a aumentar significativamente las posibilidades de que compren tu producto.

Es muy importante que cuides el fondo y la iluminación, así como que ofrezcas fotos de detalle, que puedan mostrar los aspectos más atractivos del producto.

TIPS

a. Asegúrate de incluir fotos del producto desde diferentes ángulos (frontal, lateral, trasera, detalle...).

---

b. Muestra el producto en uso o en un entorno que refleje su propósito. Esto ayuda a los compradores a imaginar cómo usarían el producto en su propia vida.

---

c. Utiliza una buena iluminación y una cámara de alta resolución. Las fotos borrosas o de baja calidad pueden disuadir a los compradores.

---

d. Si es posible, incluye un video corto que muestre el producto en acción. En algunos productos, los vídeos pueden destacar características que las fotos no pueden.

Ejemplo

- Foto frontal de la taza
- Foto lateral mostrando el diseño floral
- Foto de detalle con iniciales personalizadas
- Foto en un entorno de cocina, con café dentro
- Video de 15 segundos mostrando el proceso de limpieza

Plantilla

FICHA DE PRODUCTO

La primera pagina sirve a modo de ejemplo

Producto	Taza de cerámica			
TITULO	Taza de cerámica hecha a mano con diseño floral personalizable			
DESCRIPCIÓN GENERAL	Esta elegante taza de cerámica artesanal presenta un diseño floral pintado a mano, utilizando pintura de alta resistencia apta para lavavajillas. Duradera y práctica para el uso diario, es perfecta para convertir cualquier momento en una ocasión especial, disfrutando de tu café o té favorito.			
DETALLE DEL PRODUCTO	Altura: 10 cm	Diámetro: 8 cm	Capacidad: 350 ml	Alta calidad, pintura resistente al calor cocida en horno
BENEFICIOS DEL PRODUCTO	• Durabilidad: Hecha con cerámica de alta calidad que asegura una larga duración. • Personalizable: Puedes añadir iniciales pintadas a mano en el asa de la taza. • Versatilidad: Ideal para cualquier tipo de bebida caliente o fría.			
HISTORIA Y PROCESO CREATIVO	Cada taza es creada en nuestro pequeño taller familiar. Nos inspira la naturaleza y las flores, y cada diseño es único, pintado a mano con mucho amor y cuidado			
INSTRUCCIONES DE CUIDADO	• Limpieza: Lavar a mano con estropajo suave o en lavavajillas a baja temperatura. • Precauciones: Evitar el uso en microondas para prolongar la vida útil del diseño.			
OPCIONES DE PERSONALIZACIÓN	Esta taza se puede personalizar con iniciales o nombres.			

Métodos		
OPINIONES DE CLIENTE	SI ○	NO ○
MÉTODOS DE PAGO	Paga en 3 plazos sin intereses	
COSTO DE ENVIO	Precio: 3,90€ - Gratuito a partir de 35€	
TIEMPO DE ENTREGA	24-48 horas	
DEVOLUCIONES	30 días para devoluciones gratuitas (excepto en productos personalizados)	

Materiales	
FOTOS	• Foto frontal de la taza • Foto de detalle con iniciales personalizadas • Foto en un entorno de cocina, con café dentro
VIDEOS	• Video de 15 segundos mostrando el proceso de limpieza
LINK MATERIAL	Link

Producto				
TITULO				
DESCRIPCIÓN GENERAL				
DETALLE DEL PRODUCTO				
BENEFICIOS DEL PRODUCTO				
HISTORIA Y PROCESO CREATIVO				
INSTRUCCIONES DE CUIDADO				
OPCIONES DE PERSONALIZACIÓN				

Métodos		
OPINIONES DE CLIENTE	SI ○	NO ○
MÉTODOS DE PAGO		
COSTO DE ENVIO		
TIEMPO DE ENTREGA		
DEVOLUCIONES		

Materiales	
FOTOS	
VIDEOS	
LINK MATERIAL	



WWW.EVAPIJUAN.COM
HOLA@EVAPIJUAN.COM